

# 从“门外汉”到种植能手,从采摘游到网上卖 “70后”新农人李火良种啥都有一套

□见习记者 徐慧芳 文/摄

眼下正是葡萄成熟的季节。近日,记者走进位于长兴县李家巷镇刘家渡村的晶津家庭农场,只见负责人李火良正在藤蔓叠生的葡萄架下忙着采摘葡萄。谈起葡萄种植,李火良种黧黑的脸上带着淡淡的微笑:“这么多年,我始终坚持种植高品质的水果,做生态农业的守护者!”

从2008年当起葡萄经纪人,到如今成为长兴县四合园果蔬专业合作社理事长、晶津家庭农场技术负责人,在李火良49年的人生道路上,葡萄占了四分之一时光,他也成为当地有名的葡萄种植能手。



图为李火良在采摘葡萄。

## 引种新品种,瞄准中高端市场需求

种植葡萄不是一件容易的事,虽然现在的李火良成了葡萄种植能手,但在十几年前他还是个“门外汉”。李火良原先在云南等地做生意,2008年回到长兴,凭着他多年在外经商的信息和人脉,当起了葡萄经纪人,开始跟葡萄结缘。他在四处奔走销售葡萄的同时,还开展市场调研,根据需求反馈,鼓励种植户瞄准中高端市场,引进优良新品种。

葡萄经纪人的经历,让李火良清楚地了解市场上

需要什么样的葡萄。2009年,他联合长兴县太湖街道留下村的13个农户,到李家巷镇刘家渡村流转了300多亩土地,建起了优质葡萄生产供应示范基地,用于葡萄品种的引种栽培试验,从中筛选出了粒大汁多、病虫害少的藤稔葡萄作为主栽品种。

2013年,李火良牵头成立了长兴县四合园果蔬专业合作社。从这个时候起,李火良更加积极地引进“夏黑”“美人指”等优质葡萄品

种,尝试在“红提”葡萄上嫁接“阳光玫瑰”,并为“阳光玫瑰”葡萄制定了一整套的精品种植模式和质量管理标准,供合作社果农使用。

12年的辛苦钻研,李火良已成为长兴县有名的葡萄种植能手,先后被评为长兴县“十佳”农村科技示范户、农村优秀实用人才,湖州市“十佳”新型职业农民、农村科普带头人等。

## 严把质量关,精品水果产业化发展

为带动长兴县葡萄种植朝着优质、精品、安全的方向迈进,2016年,四合园果蔬专业合作社在中心区域划出102亩土地,成立晶津家庭农场,种植葡萄、桃子等水果。农场成立初期,在长兴县农业农村局、浙江大学湖州市水果产业联盟、李家巷镇政府的支持和指导下,李火良在葡萄限根栽培、枝杆粉碎还田、葡萄架下套种蔬菜养殖土鸡等立体生态循环农业方面进行了探索和实践。

李火良介绍说:“种植技术方面,果园从原有的葡

萄单立柱双十字架栽培向双膜覆盖保温促成栽培转变,摸索出一套可操作性强的栽培技术规程;控产提质方面,“夏黑”“阳光玫瑰”品种的产量严格控制在每亩500公斤左右,提子类品种控制在每亩1250公斤左右,产量的控制有助于葡萄品质的提升;防虫防病方面,以粘虫板、杀虫灯为主,低毒高效农药为辅,保障农产品质量安全。”

经过生态种植、合理控产、科学用药、绿色防控等新技术的应用,晶津家庭农场不少葡萄品种的经

济效益得到了提升。李火良初步估算道:“今年,‘美人指’每公斤售价将在20元左右,‘夏黑’每公斤售价在56元左右,‘阳光玫瑰’每公斤售价会超过80元,‘阳光玫瑰’的亩均效益将超3万元。”

正因为这些严格科学的管理举措和种植高品质水果的先进理念,晶津家庭农场先后获得“长兴县第十届葡萄节精品葡萄评比金奖”“湖州市现代农业园区”“浙江省农业科学院乡村振兴科技行动示范基地”等荣誉。

## 搭车互联网,产品销售玩出新花样

很早以前,李火良就认准了体验式休闲游的商机。结合现代农业园区、一品一策等项目的建设,他投入180万元对晶津家庭农场的设施进行升级,搭建钢结构大棚,安装监控设施、果园运输车,划分观赏区、休闲区、采摘品尝区。游客只要花费30元,就能进园采摘葡萄,体验当“农夫”的乐趣。

考虑到晶津家庭农场的辐射范围主要在长兴,当口碑推广达到一定程度后,销售会遇到瓶颈,为此,李

火良借助互联网,为农产品拓宽销路。2017年,他通过淘宝等平台销售葡萄,当年,网络销售约占全年总销售额的30%。今年,农场生产的几百公斤桃子,在微信公众号“长兴鲜”上新后,很快被抢购一空。

李火良还通过抖音平台,花式介绍农场生活,让更多的消费者知道葡萄、桃子等水果的生长环境。他说:“我拍摄的一条介绍西瓜管理的视频,播放量超过900万次,有4万多个网友

点赞评论,我也算个‘小网红’了。”

尽管种植的精品水果常常供不应求,还斩获各类农产品奖项,但李火良并不满足于此,“未来我们将把晶津家庭农场打造成集绿色优质葡萄种植、生态水果采摘体验、名优新品种展示、农业休闲科普旅游融合于一体的精品果园综合体,同时组建专业的营销团队和售后服务团队,打造多元化的农产品销售链。”李火良说道。

这几天,湖州市吴兴区东林镇保永村种粮大户尚年军格外忙碌。他一边忙着基地防汛,一边监督粮食加工仓储设施建设、对接种粮设备引进。“去年种粮赚了20万元,基本都投到新一轮的发展上了。”尚年军说,“现在搞农业不能光靠过去的老经验,还需要玩些新花样!”

小尚是一名“90后”,来自湖南。肤色黧黑的他架着黑框眼镜、穿着黑色短袖,行走在田埂上,这形象很难与他之前食堂负责人的身份搭上关系。小尚的岳父也是一位种粮大户。2017年,受他影响,小尚放下“勺子”,扛起了“锄头”。

“一开始由于缺乏经验,我遭遇了很多失败。但一步步走来,我已爱上了农业,很有收获感。”尚年军说,转型第一年他在别的地方承包了100亩地,但受生态环境等诸多因素影响,他的稻谷收成不好。“亏了7万多元,当时有些气馁。”小尚说,“但一想起又觉得不服气,我要再试一试。”

听岳父介绍,东林的种粮环境不错,于是小尚准备在这里东山再起。“我的家乡水产养殖产业发达,也知道东林曾经是全国有名的‘龟鳖小镇’。前些年这里整治龟鳖产业,把大棚都拆了,为的就是把过去优良的生态环境要回来。”小尚说,来到保永村后,他发现这里土壤肥沃,水质也适合灌溉,“东林重塑乡土环境的魄力给了我信心!”

小尚开始用新农人的思维,试着重建人与土地的关系。

他先向老一辈农人请教,调整了粳稻与糯稻的种植比例,优化提升亩均产值。又借鉴现代农业的发展模式,逐步打造机械化农业生产链,10多台插秧机、1台无人植保机……还请来专业的植保合作社当外援。吸取之前失败的教训,他更注重生态农业体系的构建,稻虾共生、稻鱼共养的新办法他都去尝试,还配上了一批鸭子,作为除草、除虫的“田保姆”。“靠循环农业模式种出的稻米,每公斤可卖到10元,比一般的稻米要高。”小尚说,他的10吨优质大米几天就被抢购一空。

如今,小尚成立了湖州吴兴稻丰农业开发有限公司,开始“跳出农业做农业”,让农业产业在田里“接二连三”。目前正在建造的粮食加工仓储设施,就是他准备开拓农产品市场的“利器”。“加工可提高农产品附加值,超50吨容量的保鲜库可以让我有计划地形成市场供应周期。”另一头,小尚已在策划“当一天农民”的研学活动,将打开休闲观光农业发展的新境地。 郑稻平

「90后」粮农种田常有新花样